

Die Kunst, eine Immobilie bestmöglich zu verkaufen, fängt mit einem guten Exposé an.



[Lernen Sie unseren Exposé-Ratgeber mit Arbeitsblättern und vielen Profitipps kennen](#)



[Laden Sie hier Exposé-Vorlagen als Muster für Ihr eigenes Exposé herunter](#)



[Tragen Sie Ihre Immobilienanzeige auf einen Schlag in mehrere Immobilienportale ein](#)

Ein Exposé ist zwar nicht der erste, dafür aber einer der wichtigsten Schritte beim Verkauf oder Vermietung eines Hauses bzw. einer Wohnung. Während eine Anzeige in der Zeitung oder im Internet die Aufgabe hat, Ihr Objekt überhaupt erst auf dem Markt sichtbar zu machen, dient das Exposé der **Abgrenzung und Hervorhebung** Ihres Angebots von den anderen vergleichbaren Objekten im Markt, sowie der Generierung von vielen aussichtsreichen Besichtigungen.

Denn, Ihnen muss klar sein – **beim Verkauf oder Vermietung Ihrer Immobilie stehen Sie immer in Konkurrenz**. Sie buhlen gegen andere professionelle und weniger professionelle Anbieter um die selben Interessenten.

Hinzu kommt, dass der Entscheidungsprozess, welche Immobilie aus der Sicht des Käufers seine stärkere Aufmerksamkeit wert ist, eben dort stattfindet, wo Sie noch nichts persönlich bewirken können, nämlich im Kopf des Suchenden. Gerade deswegen sollten Sie sich in diesem Entscheidungsprozess **durch ein gut vorbereitetes Exposé vertreten lassen**. Denn – ein gutes Exposé wird:

- Ihre Immobilie von den anderen abgrenzen und hervorheben
- Appetit auf mehr Informationen zu Ihrem Objekt erzeugen
- Die Fantasie des Suchenden beflügeln und ihn dazu animieren, sich selbst in Ihrem Objekt vorzustellen, indem er sich z.B. folgendes vorstellt „Meine Familie wird sich hier wohl fühlen“, „Meine liebsten Möbel-Stücke passen hier ideal rein“, „Ich kann hier anbauen“
- Ihre Immobilie in die Favoritenlisten von vielen „passenden“ Käufern katapultieren
- Wirklich interessierte von weniger interessierten Suchenden filtern und damit Ihre Zeit für Besichtigungen mit unpassenden Käufern einsparen
- Eine gute „Gefühlskulisse“ für die erste Kontaktaufnahme und das erste Besichtigungsgespräch schaffen
- Ihnen letztendlich helfen, Ihre Immobilie schneller und erfolgreicher zu verkaufen

Damit Ihr Immobilien-Exposé diesen gewachsenen Anforderungen gerecht wird, brauchen Sie drei Dinge:

1 Überzeugende Inhalte – Der Inhalt des Exposés sollte so abgestimmt sein, dass es



DerUmzug.com

günstig umziehen?

VON (Auszugsort)

NACH (Einzugsort)

Wählen Sie das Land

Wählen Sie das Land

[kostenlose & unverbindliche Angebote anfordern](#)

Bücher zum Thema



Immobilien von/an privat:

Wissen, Hilfen und Anleitungen für den Verkauf und die Vermietung von privatem Wohnraum



Soviel ist Ihr Haus wert:

Der richtige Verkehrswert bei Kauf, Verkauf, Steuern, Erbschaft. Mit dem neuen Baupreis-Index 2008



Makler? Nein Danke:

Ratgeber für private Immobilienverkäufer. Wissen für den schnellen Erfolg beim Immobilienverkauf

Angebote zum Thema

Kostenlose Umzug-Angebote

Vergleichen & sparen!

Nebenkosten werden größer?

Nebenkosten senken ohne Komfortverzicht.

Nicht jeder ist willkommen!

Sicherheitstechnik für Ihr Haus!

Wasseradern und Erdstrahlen:

Wie schützt man sich dagegen?

eine Idee, wie einen Ohrwurm im Kopf des Suchenden platziert und ihn nicht wieder los lässt. Lesen Sie dazu den Artikel ["Verkaufsstarke Immobilien-Exposés erstellen"](#) mit zahlreichen Tipps, und Hintergrundinformationen für wirklich gute und verkaufsfördernde Exposés.

2 Eine gut durchdachte und sachdienliche Optik – Ihr Exposé sollte sich von anderen abheben und dem Interessenten schon beim flüchtigen Blick die Inhalte wieder ins Gedächtnis rufen. Dies erreichen Sie am einfachsten mit unseren, genau auf diesen Zweck abgestimmten Mustervorlagen. [Laden Sie hier eine Exposé-Vorlagen Ihrer Wahl herunter.](#)

3 Etwas Zeit – Denn eine sorgfältige Vorbereitung ist für den Privatverkauf einer Immobilie das A und O. Recherchen zur Lage, Wertermittlung sowie Bestimmung der aussichtsreichsten Zielgruppe stellen zwar kein Hexenwerk an sich dar, nehmen aber Ihre Zeit in Anspruch. Die Zeit, die Sie jedoch mit "Zinsen" durch eine(n) effektivere(n) Verkauf/Vermietung zurückgewinnen werden.

Natürlich können Sie ein Exposé auch von einem Makler anfertigen lassen. Bedenken Sie dabei aber folgendes: das Interesse eines jeden Maklers ist immer, möglichst viele Objekte möglichst schnell zu noch vertretbaren Konditionen zu verkaufen. Damit steht ein Makler mit Ihrem Interesse – die Immobilie möglichst gut zu verkaufen – zwangsläufig im Konflikt. Viele Makler verwenden vorgefertigte Bausteine für Exposés und werden auf Ihr Objekt deswegen nicht so individuell eingehen, wie es für einen wirklich guten Abschluss nötig wäre.

Als eine gute Übersicht aller Vor- und Nachteile und aller möglichen Fallstricke bei der Beauftragung eines Maklers empfehlen wir Ihnen das Buch ["Aus dem Leben eines Maklers: Sie glauben, das gibt es nicht?"](#).

Und zum Schluss eine Liste weiterer interessanter Artikel zum Thema Privatverkauf bzw. Vermietung einer Immobilie:

- [Tipps für ein professionelles Exposé](#)
- [Ermittlung des realistischen Verkaufs-/Vermietpreises zu Ihrer Immobilie](#)
- [Gefahrenquelle Maklerauftrag](#)
- [Wie gestaltet man eine gute Anzeige](#)
- [Automatische und kostenlose Inserierung in mehreren Immobilienportalen](#)

[Produkte zum Heizkosten senken!](#)

[Produkte zum Strom sparen!](#)

[Produkte zum Wasser sparen!](#)



**Nebenkosten senken
ohne
Komfortverzicht**

[Weitere Partnerlinks](#)

[Tagesgeldkonto](#)

amazon.de

[Steuerratgeber
Vermietung -
Selbstnu...](#)

Ludwig Bauer,
Chri...
Nur EUR 24,80

[Häuser &
Wohnungen
ohne Makler
verka...](#)

Stephan Probst
Nur EUR 24,80

[Makler nein
Danke: Ratgeber
für priv...](#)

Paul J. Rudolph
Nur EUR 19,80

[Immobilien
von/an privat:
Wissen, Hi...](#)

Stephan Probst
Nur EUR 19,95

[Information](#)

**Ihre Werbung in wenigen
Minuten auf dieser
Webseite!**

adscale

Werben Sie

HIER!

